AFPIA SUD-EST
CENTRE DE FORMATION AMÉNAGEMENT DE L'HABITAT

BIEN + PLUS
QU'UN CENTRE DE FORMATION

CONCEPTEUR-VENDEUR DE CUISINES & RANGEMENTS

Objectif

Former et professionnaliser des vendeurs capables de concevoir et vendre un projet d'agencement de cuisine et de rangement

Public

Tous publics

Particuliers, Demandeurs d'Emploi et Salariés d'entreprises

Pré requis

Aucun

Pédagogie

Méthodes active et participative : mises en situation pratique, jeux de rôles, étude de cas

Durée & Déroulement

<u>Formation en centre</u> (196h) :
- du 08 au 26 juin 2015
- du 06 au 24 juillet 2015

<u>Stage en entreprise</u> (35h) :
- du 29 juin au 3 juillet 2015

Validation

Attestation de formation

Lieu

AFPIA Sud-Est
55 rue Feuillat 69003 LYON

Contact

AFPIA SUD-EST
Pôle Formation Continue
04 72 69 45 45
formationcontinue@afpia-sudest.fr

L'AFPIA SUD-EST se réserve le droit d'annuler ou reporter la session si le nombre d'inscrits est inférieur à 6

Module Conception & Technique (84h)

- Produits (17.5h)
  - Meubles de cuisine : caractéristiques, matériaux, éléments décoratifs et implantation
  - Electroménager : spécificités, côtes, fonctionnement et entretien
  - Rangement : terminologie, matériaux, conception et accessoires
- Implantation & Techniques de dessin (38.5h)
  - Règles d'implantation d'une cuisine : fondamentaux, zones d'utilisation, aires fonctionnelles, circulation et implantations types
  - Lecture de plan d'architecture, méthodes de métré et relevé technique
  - Règles du dessin technique : échelles, normalisation et étapes du dessin
  - Conception d'un projet cuisine
  - Conception d'un rangement : normes d'implantation, optimisation et accessoirisation
- Conception assistée par ordinateur (14h) InSitu
  - InSitu : logiciel d'aménagement d'espace et d'aide à la vente
  - Implantation et dessin 2D, visualisation 3D, chiffrages de projets
- Plan technique (14h)
  - Normes
  - Réalisation du plan technique

Module Vente & Conseil (49h)

- Techniques de vente (42h)
  - Les bases de la communication
  - Accueil et découverte du besoin du client
  - Maitrise de l'argumentation
  - Traitement des objections
  - Techniques de négociation
  - Concrétisation de la vente
  - Plan de vente
- Législation et financement (7h)

Module Décoration (49h)

- Styles et tendances (14h)
  - Découverte des styles
  - Tendances et ambiances actuelles
- Conception d'un projet cuisine et rangement (35h)
  - Couleurs et Matériaux : mode d'emploi
  - Lumières : naturelle, artificielle et éclairage
  - Techniques de dessin à main levée
  - Perspectives et croquis

Evaluation (14h)

- Conception et vente d'un projet d'agencement de cuisine et de rangement